BAB 8

KESIMPULAN DAN SARAN

8.1. Kesimpulan

Kesimpulan yang didapatkan dari penelitian dapat dilihat pada poin-poin berikut.

a. Implementasi yang dilakukan dapat mencapai *critical success factor* yang diharapkan, yaitu peningkatan penjualan sebesar 50% dan peningkatan total keuntungan sebesar 15%.
b. Hasil implementasi menunjukkan bahwa tingkat persentase penjualan berhasil meningkat sebesar 67% dan tingkat persentase total keuntungan dari penjualan sepeda motor bekas meningkat sebesar 18%.
c. Jenis konten yang paling banyak dijangkau dan interaksi dengan pengguna adalah konten dalam bentuk *posts.*
d. Desain konten yang memperhatikan latar warna yang seragam akan terlihat lebih rapi pada *feeds* Instagram.
e. Susunan atau posisi sepeda motor bekas pada tampilan unggahan Instagram akan membuat *feeds* terlihat lebih rapi dan menarik.
f. Promosi melalui grup Facebook memiliki potensi terjadinya permasalahan penundaan unggahan akibat *admin* grup mengaktifkan fitur yang membuat anggota grup tidak bisa mengunggah konten tanpa persetujuan dari *admin* tersebut.

8.2. Saran

Saran yang dapat diberikan berdasarkan penelitian yang dilakukan dapat dilihat pada poin-poin berikut.

a. Toko KS Motor sebaiknya memperhatikan kriteria dan prioritas pembelian sepeda motor bekas berdasarkan data penjualan sebelumnya agar bisa menyediakan stok sepeda motor bekas yang memiliki potensi keuntungan.
b. Sebaiknya toko KS Motor tetap berfokus pada *post* sebagai konten utama untuk promosi menggunakan Instagram karena mendapatkan jangkauan dan interaksi yang paling besar.
c. Promosi melalui media sosial Instagram maupun Facebook harus dilakukan secara rutin untuk menjangkau dan menarik *viewer* yang memiliki kemungkinan menjadi calon konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

Astuti, A. M. I & Ratnawati, S. (2020). Analisis SWOT dalam menentukan strategi pemasaran (studi kasus di kantor pos kota Magelang 56100). *Jurnal Ilmu Manajemen, 17(2),* 58-69.

Atmoko, T. P. H. (2018). Strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan di Cavinton Hotel Yogyakarta. *Journal of Indonesian Tourism, Hospitality and Recreation, 1(2),* 83-96.

Aye, N., Tibrani, T., Asmarazisa, D. (2015). Analisa marketing mix dalam penjualan motor bekas pada CV. Persada Arhta Sentosa Batam. *Jurnal Equilibiria Fakultas Ekonomi Universitas Riau Kepulauan Batam, 2(1),* 1-24.

Ayu, W. R. (2020). *Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada Toko Bag Corner Ponorogo*. Electronic Theses Institut Agama Islam Negeri Ponorogo. Diakses pada 5 November 2022 dari http://etheses.iainponorogo.ac.id/8891/

Goodwin, P., & Wright, G. (2014). *Decision analysis for management judgment.* United Kingdom: John Wiley & Sons.

Hutabarat, E. (2017). Analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan motor Suzuki Satria FU pada PT. Sunindo Varia Motor Gemilang Medan. *Jurnal Ilmiah Methonomi, 3(1),* 112-120.

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). (2022). Diakses pada 21 September 2022 dari https://kbbi.web.id/usaha

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). (2022). Diakses pada 21 September 2022 dari https://kbbi.web.id/dagang

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). (2022). Diakses pada 21 September 2022 dari https://kbbi.web.id/bisnis

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). (2023). Diakses pada 22 Maret 2023 dari https://kbbi.web.id/biaya

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). (2023). Diakses pada 22 Maret 2023 dari https://kbbi.web.id/kemudahan

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). (2023). Diakses pada 22 Maret 2023 dari https://kbbi.web.id/urgensi

Kartajaya, H. (2002). *Hermawan kartajaya on marketing.* Gramedia Pustaka Utama.

Khoe, A. I. R. (2022). *Pengembangan strategi digital marketing untuk meningkatkan penjualan di Mie Gg. Semut.* Repository Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Diakses pada 5 November 2022 dari http://e-journal.uajy.ac.id/24885/

Lestari, I. (2021). *Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan motor bekas di Doyok Motor Kecamatan Kebonsari Kabupaten Madiun*. Electronic Theses Institut Agama Islam Negeri Ponorogo. Diakses pada 5 November 2022 dari http://etheses.iainponorogo.ac.id/16144/

Mardia, M. (2021). *Strategi pemasaran.* Yayasan Kita Menulis.

Marsh, M. (2012). *The right marketing mix for soul proprietors.* A Soul Proprietor Guidebook.

Permata, E. G., Kusumanto, I., Nur, M., Sijabat, M. N.. (2019, 12 November). *Analisis strategi pemasaran dengan menggunakan metode SWOT dan Analytical Hierarchy Process (AHP) untuk meningkatkan volume penjualan.* [Seminar Nasional] Teknologi Informasi, Komunikasi, dan Industri, Pekanbaru. Diakses pada 5 November 2022 dari https://ejournal.uin-suska.ac.id/index.php/SNTIKI/article/view/7851

Purnomo, H., & Riani, L. P. (2018). *Optimasi pengendalian persediaan.* Kediri: Fakultas Ekonomi Universitas Nusantara PGRI.

Putra, G. G. H. (2021). *Penentuan strategi pemasaran dengan metode SWOT dan survei pelanggan di Tipse Coffee.* Repository Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Diakses pada 5 November 2022 dari http://e-journal.uajy.ac.id/26583/

Reid, R.D., & Sanders, N. R. (2016). *Operations management: an integrated approach.* Hoboken: John Wiley & Sons.

Rizki, M. (2021). *Analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan sepeda motor bekas pada Showroom Amad Motor Martapura*. Repository Universitas Islam Kalimantan. Diakses pada 5 November 2022 dari http://eprints.uniska-bjm.ac.id/5526/

Rusmawati, Y. (2017). Penerapan strategi segmentasi pasar dan positioning produk dengan pendekatan analisis SWOT untuk peningkatkan penjualan pada UD. Surya Gemilang Motor di Surabaya. *Jurnal EKBIS, 17(1),* 911-923.

Sari, Dian Cita. (2021). *Manajemen Pemasaran.* Media Sains Indonesia dan Penulis.

Simanungkalit, R. V. (2020). Analisis peranan strategi pemasaran terhadap peningkatan customer pada PT. Bussan Auto Finance Medan. *Jurnal Stindo Profesional, 16(1),* 8-23.

Simbolon, L. D. (2021). *Pengendalian persediaan.* Tim Penerbit FP. Aswaja.

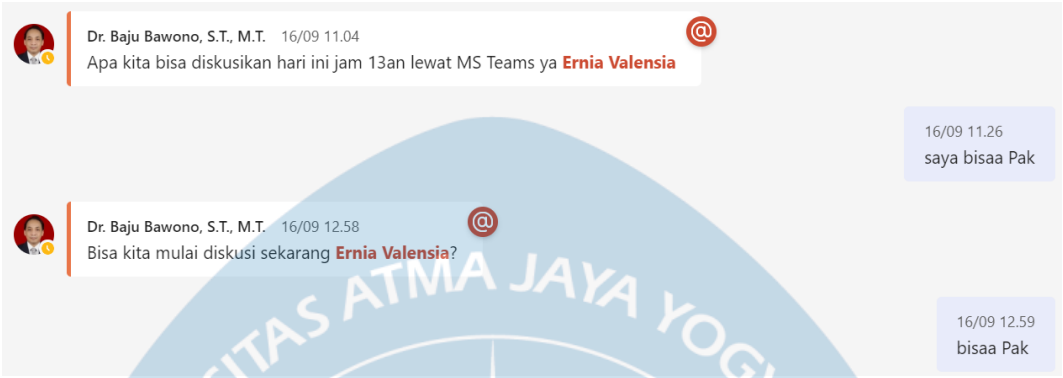
Susanto, R. D. (2021). *Usulan strategi bauran pemasaran (marketing mix) pada Toko Endang.* Repository Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Diakses pada 5 November 2022 dari http://e-journal.uajy.ac.id/26092/

Walyukris, D. (2021). *Usulan strategi peningkatan penjualan untuk Oishii Bento.* Repository Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Diakses pada 5 November 2022 dari http://e-journal.uajy.ac.id/26124/

Yosefa, Y. (2021). Usulan strategi pemasaran dalam rangka meningkatkan penjualan di PT. X. *Jurnal Administrasi Bisnis, 17(1),* 61-81.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Bimbingan Pertama Bersama Dosen Pembimbing melalui Microsoft Teams



Lampiran 2. Transkrip Wawancara dengan *Stakeholder* Toko KS Motor

Wawancara dengan Pemilik Toko	
Pertanyaan	**Jawaban**
Apakah ada permasalahan yang dialami toko sekarang?	Ya, ada. Sekarang ini lagi sepi sekali, penjualan sedikit, jadinya pemasukan dari total keuntungan penjualan juga ikut berkurang.
Seberapa besar penurunan penjualan yang dirasakan?	Dulunya bisa menjual sekitar 10 sampai 20 unit per bulannya, bisa dikatakan belasan unit lah. Kalau sekarang sekitar lima atau enam unit saja per bulannya.
Kalau dari pendapat Bapak, kira-kira apa penyebabnya?	Kemungkinan karena kemarin itu stok yang tersedia sedikit karena emang dari *supplier*-nya juga tidak banyak sejak pandemi itu perusahaan sulit memberikan kredit, sehingga motor 'tarikan' juga sedikit. Tetapi saya lihat sekarang ini sudah mulai banyak lagi stoknya. Yaa, semoga saja bisa ada perubahan yang lebih baik.
Biasanya stok sepeda motor bekas ini didapatkan dari mana?	Kami dapat dari perusahaan *leasing* saat ada pelelangan, ada dari orang yang menjual motor pribadinya, terkadang juga dapat informasi dari calo, relasi, dan Facebook.

Lampiran 2. Lanjutan

Wawancara dengan Pemilik Toko	
Pertanyaan	**Jawaban**
Apakah pernah mengalami permasalahan dalam kekurangan kapasitas untuk menyimpan stok di *showroom?*	Sampai saat ini belum pernah, karena *showroom* mampu menampung sekitar 30 sampai 40 unit, sedangkan stok yang disediakan *showroom* biasanya sekitar 15 sampai 20-an unit.
Apakah ada kriteria tertentu dalam pembelian stok sepeda motor bekas?	Sekiranya modalnya ada, harganya dirasa cocok, kerusakan tidak terlalu parah, biasanya akan kami ambil.
Sepeda motor bekas ini kan kondisinya beda-beda, apa saja yang perlu dilakukan untuk persiapan dijual nanti?	Sebelum dipajang di *showroom,* stok sepeda motor bekas kami perbaiki dulu bagian yang mengalami kerusakan atau ada yang kurang nyaman. Setelah itu kami cuci dan dirapikan agar terlihat lebih menarik untuk dilihat.
Apakah semua proses perbaikan ini dilakukan sendiri oleh pihak toko?	Sebagian besar dilakukan langsung oleh wakil pemilik, terkadang saya juga ikut membantu. Tetapi juga ada meminta bantuan kenalan di bengkel dekat sini.
Peran Bapak dalam mengelola toko ini apa saja yaa Pak?	Saya sebagai pemiliknya, sebagian besar proses bisnis ini saya terlibat, hal-hal yang dilakukan sesuai dengan persetujuan saya. Saya mengelola keuangan baik masuk atau keluar. Walaupun kebanyakan kegiatan di lapangan dilakukan oleh wakil pemilik dan ada yang bagian melayani konsumen, tetapi apabila diperlukan saya juga ikut dalam kegiatan-kegiatan tersebut.
Karena stok dari *supplier* sekarang sudah mulai banyak lagi, apakah Bapak ada harapan ke depannya untuk meningkatkan pemasukan?	Karena stok sekarang bisa dikatakan sudah lebih banyak dibandingkan kemarin-kemarin, saya berharapnya ada strategi bisnis untuk menaikkan penjualan menjadi lebih tinggi.

Lampiran 2. Lanjutan

Wawancara dengan Pemilik Toko	
Pertanyaan	**Jawaban**
Kira-kira berapa persen peningkatan penjualan yang diharapkan?	Harapannya penjualan akan meningkat sekitar 50% kalau bisa.
Wawancara dengan Wakil Pemilik	
Pertanyaan	**Jawaban**
Apa saja peran wakil pemilik dalam mengelola toko?	Saya kebanyakan berperan dalam proses pengadaan stok, seperti pelelangan itu biasanya saya yang pergi melihat kondisi sepeda motor bekas yang ditawarkan. Kalau ada informasi dari calo atau media sosial juga saya yang pergi memeriksa. Proses perbaikan sebagian besar saya lakukan dan pemasaran lewat Facebook juga beberapa kali dilakukan.
Proses perbaikan yang dilakukan biasanya apa saja?	Kebanyakan seperti mengganti ban yang sudah aus, memeriksa kontak kunci, mengganti bagian fisik seperti rem, dan mempercantik bagian rangka dan *body.* Kalau bagian mesin terkadang kami perbaiki sendiri, tetapi ada juga yang meminta bantuan bengkel terdekat.
Hal apa saja yang dilakukan dengan pemasaran melalui Facebook dan bagaimana dampaknya?	Saya *posting* gambar stok sepeda motor bekas yang tersedia dengan keterangan singkat, seperti tipe, tahun produksi, dan kontak yang bisa dihubungi. Dari postingan tersebut sebenarnya ada *feedback* yang baik seperti orang bertanya atau ada yang jadi membeli, tetapi tidak rutin saya lakukan dan tidak rapi juga kelihatannya.

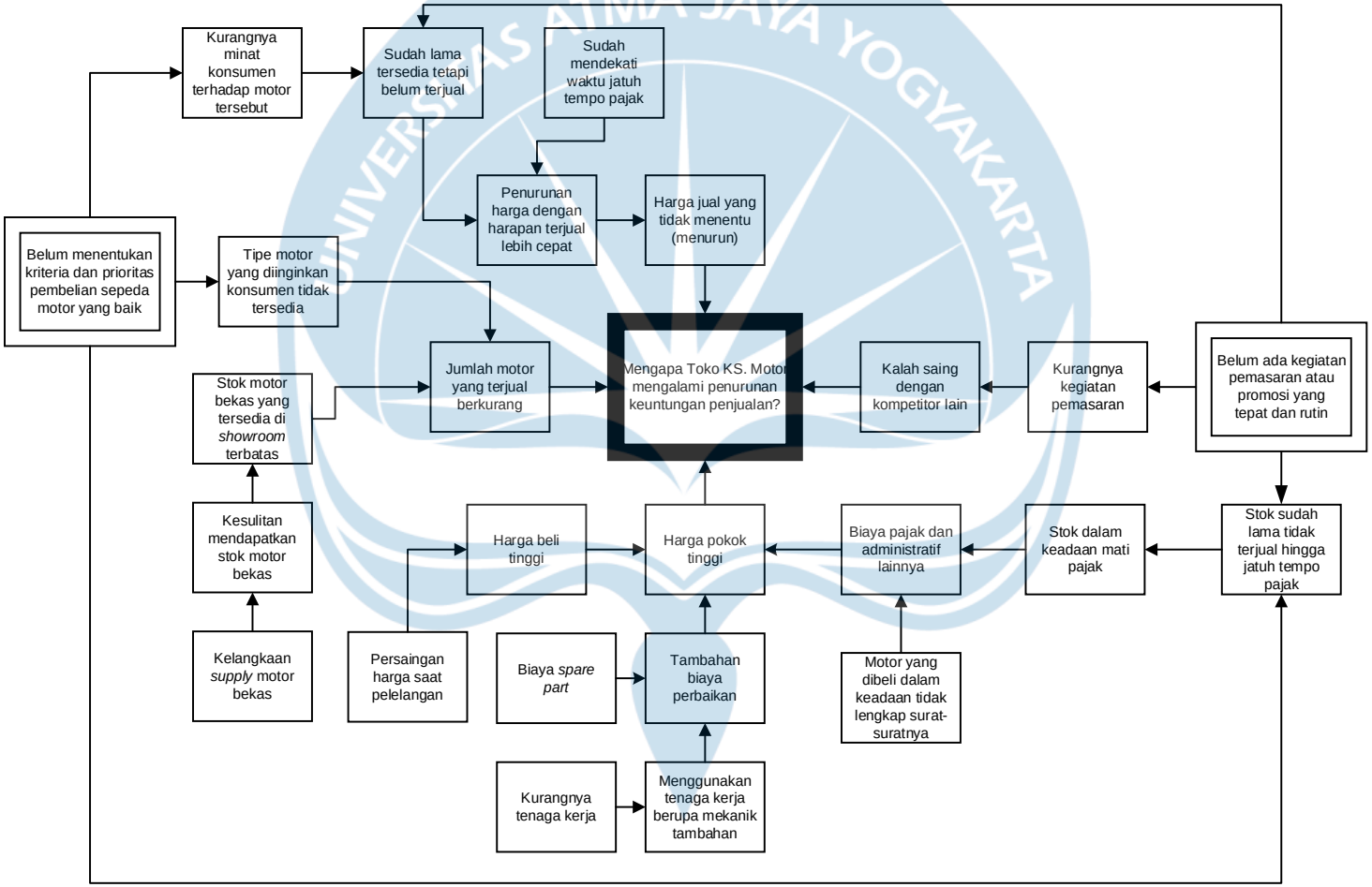
Lampiran 2. Lanjutan

Wawancara dengan Wakil Pemilik	
Pertanyaan	**Jawaban**
Menurut Koko, hal apa saja yang bisa membantu meningkatkan total keuntungan penjualan di toko?	Saya setuju seperti yang dikatakan pemilik harus bisa meningkatkan penjualan sepeda motor bekas. Tetapi peningkatan penjualan ini otomatis harus menyediakan lebih banyak stok dan masih perlu diperbaiki juga. Saya rasa, selain mementingkan kuantitas, kualitas sepeda motor bekas yang ingin dibeli ini juga seharusnya diperhatikan, dipilih yang ada potensi keuntungan. Karena terkadang ditemukan jumlah unit yang terjual lumayan banyak tetapi total keuntungan yang didapatkan juga sedikit.
Berapa persen kira-kira peningkatan total keuntungan yang diharapkan?	Sesuai dengan diskusi bersama pemilik, akan sangat baik apabila bisa ditingkatkan walaupun tidak terlalu besar, sekitar 15%.
Wawancara dengan Bagian Pelayanan Konsumen	
Pertanyaan	**Jawaban**
Apa saja peran Ibu dalam membantu mengelola toko?	Biasanya saya yang melayani konsumen yang datang ke *showroom,* seperti konsumen yang bertanya-tanya mengenai harga, stok yang tersedia, dan konsumen yang membayar angsuran. Selain itu, saya juga ikut menyebarkan postingan yang diunggah wakil pemilik di Facebook. Kalau ada yang tanya-tanya melalui Facebook juga akan saya layani.
Menurut Ibu, apa saja hal yang bisa membantu meningkatkan total keuntungan penjualan di toko?	Selain yang sudah disebutkan oleh pemilik dan wakil pemilik, saya rasa pemasaran juga menjadi faktor penting. Kenyataan yang bisa dilihat itu sekarang orang-orang yang mengunggah postingan jualan di media sosial bisa menarik perhatian orang yang melihatnya.

Lampiran 2. Lanjutan

Wawancara dengan Bagian Pelayanan Konsumen	
Pertanyaan	**Jawaban**
Apa yang diharapkan dari pemasaran yang dilakukan?	Barang yang kami tawarkan itu kan barang bekas yaa. Sudah pernah digunakan sebelumnya dan ada waktu jatuh tempo pajaknya. Apabila lama terjual dan sudah sampai waktu jatuh tempo, pihak toko yang harus menanggung biayanya. Oleh karena itu, saya berharap adanya strategi pemasaran yang bisa lebih menarik masyarakat agar stok yang ada di *showroom* menjadi lebih cepat terjual.
Wawancara dengan Konsumen	
Pertanyaan	**Jawaban**
Apa yang Bapak harapkan ketika berbelanja di toko KS Motor?	Saya mengharapkan kualitas sepeda motor yang bagus, tipenya sesuai yang saya inginkan, dan tentunya saya berharap harganya lebih murah.

Lampiran 3. *Interrelationship Diagram*



Lampiran 4. Tampilan Depan Toko KS. Motor



Lampiran 5. Sisi Kiri Toko KS. Motor



Lampiran 6. Sisi Kanan Toko KS. Motor



Lampiran 7. Surat Keterangan Penelitian

KIAN SUKSES MOTOR

JL. SULTAN HASANUDDIN NO. 100 DUMAI

TELP. (0765) 36450

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Kian Sun

Jabatan : Pemilik Toko KS Motor

Alamat : Jalan Sultan Hasanuddin No. 100, Kota Dumai – Riau

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Emia Valensia

NPM : 190610107

Program Studi : Teknik Industri

Sudah melakukan penelitian untuk keperluan penyelesaian Tugas Akhir dan proses pengambilan data serta kegiatan publikasi yang dilakukan sudah berdasarkan izin dari pihak Toko KS Motor.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dumai, 22 April 2023

UD. KIAN SUKSES MOTOR
DUMAI

Kian Sun

(Pemilik)

UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

Lampiran 8. Data Stok dan Penjualan Bulan September

No	Nomor Polisi	Merk	Tipe	Tahun	Warna	Harga Pokok	Waktu Penerimaan	Sold atau Belum	Harga Jual	Waktu Terjual	Waktu Tunggu di Showroom	Keuntungan
1	BM 63xx HT	Honda	CB 150 R Street Fire	2019	Hitam	Rp 17,014,000	27-Jun-22					
2	BM 44xx HL	Honda	CB 150 R Street Fire	2019	Hitam	Rp 19,000,000	02-Jul-22	Sold	Rp 24,000,000	13-Sep-22	73	Rp 5,000,000
3	BM 28xx HB	Honda	MEGA PRO CW	2012	Hitam Abu	Rp 9,200,000	23-Mar-22					
4	BM 66xx HP	Honda	REVO-X	2021	Hitam	Rp 13,600,000	26-Jul-22					
5	BM 21xx HU	Honda	SUPRA 150 GTR	2019	Hitam	Rp 10,280,000	06-Jun-22	Sold	Rp 15,000,000	19-Sep-22	105	Rp 4,720,000
6	BM 60xx HO	Honda	SUPRA X 125 FI JRI	2021	Merah Hitam	Rp 14,000,000	23-Mei-22					
7	BM 49xx HI	Honda	VARIO 125	2017	Putih	Rp 12,700,000	17-Jul-22	Sold	Rp 21,560,000	27-Sep-22	72	Rp 8,860,000
8	BM 40xx HH	Honda	VERZA CW	2016	Merah	Rp 12,700,000	16-Mei-22					
9	BM 32xx HU	Honda	VARIO 125	2019	Hitam	Rp 14,415,000	26-Agu-22					
10	BM 35xx HH	Honda	BEAT CBS ISS	2016	Magenta Hitam	Rp 10,500,000	28-Jul-22	Sold	Rp 12,200,000	07-Sep-22	41	Rp 1,700,000
11	BM 25xx HK	Honda	BEAT ESP	2018	Putih	Rp 13,000,000	02-Jul-22	Sold	Rp 14,200,000	11-Sep-22	71	Rp 1,200,000
12	BM 28xx HM	Honda	REVO X	2019	Hitam	Rp 9,700,000	21-Jul-22	Sold	Rp 11,000,000	29-Sep-22	70	Rp 1,300,000
13	BM 29xx HF	Honda	REVO X	2015	Hitam	Rp 7,488,000	11-Agu-22					
14	BM 50xx RR	Yamaha	Vega R	2008	Biru	Rp 5,500,000	30-Agu-22					
Total Keuntungan												Rp 22,780,000

Lampiran 9. Data Stok dan Penjualan Bulan Oktober

No	Nomor Polisi	Merk	Tipe	Tahun	Warna	Harga Pokok	Waktu Penerimaan	Sold atau Belum	Harga Jual	Waktu Terjual	Waktu Tunggu di Showroom	Keuntungan
1	BM 63xx HT	Honda	CB 150 R Street Fire	2019	Hitam	Rp 17,014,000	27-Jun-22	Sold	Rp 18,400,000	21-Okt-22	116	Rp 1,386,000
2	BM 28xx HB	Honda	MEGA PRO CW	2012	Hitam Abu	Rp 9,200,000	23-Mar-22					
3	BM 33xx HL	Honda	REVO FIT	2018	Hitam	Rp 9,200,000	24-Sep-22					
4	BM 66xx HP	Honda	REVO-X	2021	Hitam	Rp 13,600,000	26-Jul-22					
5	BM 64xx RX	Honda	SUPRA 125 FI	2014	Merah Hitam	Rp 8,000,000	28-Sep-22					
6	BM 60xx HO	Honda	SUPRA X 125 FI JRI	2021	Merah Hitam	Rp 14,000,000	23-Mei-22					
7	BM 32xx HU	Honda	VARIO 125	2019	Hitam	Rp 14,615,000	26-Agu-22	Sold	Rp 16,800,000	26-Okt-22	61	Rp 2,185,000
8	BM 40xx HH	Honda	VERZA CW	2016	Merah	Rp 12,700,000	16-Mei-22	Sold	Rp 14,200,000	08-Okt-22	145	Rp 1,500,000
9	BM 38xx DS	Honda	VERZA CW	2018	Hitam	Rp 11,500,000	15-Sep-22	Sold	Rp 15,000,000	12-Okt-22	27	Rp 3,500,000
10	BM 23xx HK	Honda	BEAT SPORTY	2018	Hitam	Rp 13,200,000	22-Sep-22	Sold	Rp 14,500,000	20-Okt-22	28	Rp 1,300,000
11	BM 50xx RR	Yamaha	Vega R	2008	Biru	Rp 5,500,000	30-Agu-22	Sold	Rp 6,800,000	30-Okt-22	61	Rp 1,300,000
12	BM 20xx HF	Honda	SUPRA X 125	2015	Biru Hitam	Rp 8,500,000	23-Sep-22					
13	BM 39xx HC	Honda	BEAT ISS	2019	Magenta Hitam	Rp 13,000,000	02-Sep-22					
Total Keuntungan												Rp 11,171,000

Lampiran 10. Data Stok dan Penjualan Bulan November

No	Nomor Polisi	Merk	Tipe	Tahun	Warna	Harga Pokok	Waktu Penerimaan	Sold atau Belum	Harga Jual	Waktu Terjual	Waktu Tunggu di Showroom	Keuntungan
1	BM 28xx HB	Honda	MEGA PRO CW	2012	Hitam Abu	Rp 9,200,000	23-Mar-22	Sold	Rp10,500,000	17-Nov-22	239	Rp 1,300,000
2	BM 33xx HL	Honda	REVO FIT	2018	Hitam	Rp 9,200,000	24-Sep-22	Sold	Rp10,200,000	11-Nov-22	48	Rp 1,000,000
3	BM 66xx HP	Honda	REVO-X	2021	Hitam	Rp 13,600,000	26-Jul-22					
4	BM 60xx HK	Honda	SCOOPY CW FI	2018	Hitam	Rp 12,200,000	20-Okt-22	Sold	Rp16,000,000	29-Nov-22	40	Rp10,980,000
5	BM 64xx RX	Honda	SUPRA 125 FI	2014	Merah Hitam	Rp 8,150,000	28-Sep-22					
6	BM 52xx RW	Honda	SUPRA X 125 CW	2010	Hitam	Rp 7,550,000	24-Okt-22	Sold	Rp 8,800,000	24-Nov-22	31	Rp 1,250,000
7	BM 60xx HO	Honda	SUPRA X 125 FI JRI	2021	Merah Hitam	Rp 14,000,000	23-Mei-22					
8	BM 51xx HJ	Honda	VARIO 150 CW	2018	Biru	Rp 11,000,000	20-Okt-22					
9	BM 66xx HF	Yamaha	VIXION ADVAN	2015	Biru	Rp 15,100,000	31-Okt-22					
10	BM 35xx HE	Honda	SUPRA 125 F1	2015	Hitam	Rp 7,300,000	31-Okt-22	Sold	Rp10,500,000	11-Nov-22	11	Rp 3,200,000
11	BM 39xx HC	Honda	BEAT ISS	2019	Magenta Hitam	Rp 13,000,000	02-Sep-22	Sold	Rp15,200,000	04-Nov-22	63	Rp 2,200,000
12	BM 56xx RT	Yamaha	VIXION ADVAN	2015	Merah Putih	Rp 13,800,000	07-Okt-22					
13	BM 20xx HF	Honda	SUPRA X 125	2015	Biru Hitam	Rp 8,500,000	23-Sep-22					
Total Keuntungan												Rp19,930,000

Lampiran 11. Data Stok dan Penjualan Bulan Desember

No	Nomor Polisi	Merk	Tipe	Tahun	Warna	Harga Pokok	Waktu Penerimaan	Sold atau Belum	Harga Jual	Waktu Terjual	Waktu Tunggu di Showroom (Hari)	Keuntungan
1	BM 64xx HJ	Honda	BEAT N CW FI CBS	2018	Merah Putih	Rp 11,837,000	11-Nov-22	Sold	Rp 14,000,000	19-Des-22	38	Rp 2,163,000
2	BM 66xx HP	Honda	REVO-X	2021	Hitam	Rp 13,600,000	26-Jul-22	Sold	Rp 13,800,000	05-Des-22	132	Rp 200,000
3	BM 64xx RX	Honda	SUPRA 125 FI	2014	Merah Hitam	Rp 8,150,000	28-Sep-22	Sold	Rp 9,650,000	05-Des-22	68	Rp 1,500,000
4	BM 60xx HO	Honda	SUPRA X 125 FI JRI	2021	Merah Hitam	Rp 14,000,000	23-Mei-22					
5	BM 51xx HJ	Honda	VARIO 150 CW	2018	Biru	Rp 11,945,000	20-Okt-22	Sold	Rp 15,400,000	14-Des-22	55	Rp 3,455,000
6	BM 66xx HF	Yamaha	VIXION ADVAN	2015	Biru	Rp 15,230,000	31-Okt-22					
7	BM 48xx HG	Honda	VARIO 150 CBS	2016	Merah	Rp 12,100,000	24-Nov-22	Sold	Rp 13,600,000	09-Des-22	15	Rp 1,500,000
8	BM 45xx HE	Honda	SUPRA X 125 FI	2015	Hitam	Rp 7,605,000	27-Nov-22					
9	BM 29xx HF	Honda	REVO X	2015	Hitam	Rp 7,488,000	11-Agu-22	Sold	Rp 8,800,000	12-Des-22	123	Rp 1,312,000
10	BM 53xx HT	Honda	BEAT	2018	Hitam	Rp 13,200,000	05-Nov-22	Sold	Rp 14,500,000	12-Des-22	37	Rp 1,300,000
11	BM 20xx HF	Honda	SUPRA X 125	2015	Biru Hitam	Rp 8,500,000	23-Sep-22	Sold	Rp 10,000,000	15-Des-22	83	Rp 1,500,000
12	BM 56xx HD	Honda	BEAT FI SW	2014	Biru	Rp 8,800,000	29-Nov-22	Sold	Rp 10,000,000	26-Des-22	27	Rp 1,200,000
13	BM 56xx RT	Yamaha	VIXION ADVAN	2015	Merah Putih	Rp 13,800,000	07-Okt-22					
14	BM 66xx HK	Honda	BEAT	2018	Putih	Rp 12,500,000	04-Nov-22					
15	BM 28xx HL	Honda	BEAT N CW FI ISS	2019	Biru	Rp 12,500,000	27-Nov-22					
Total Keuntungan												Rp 14,130,000

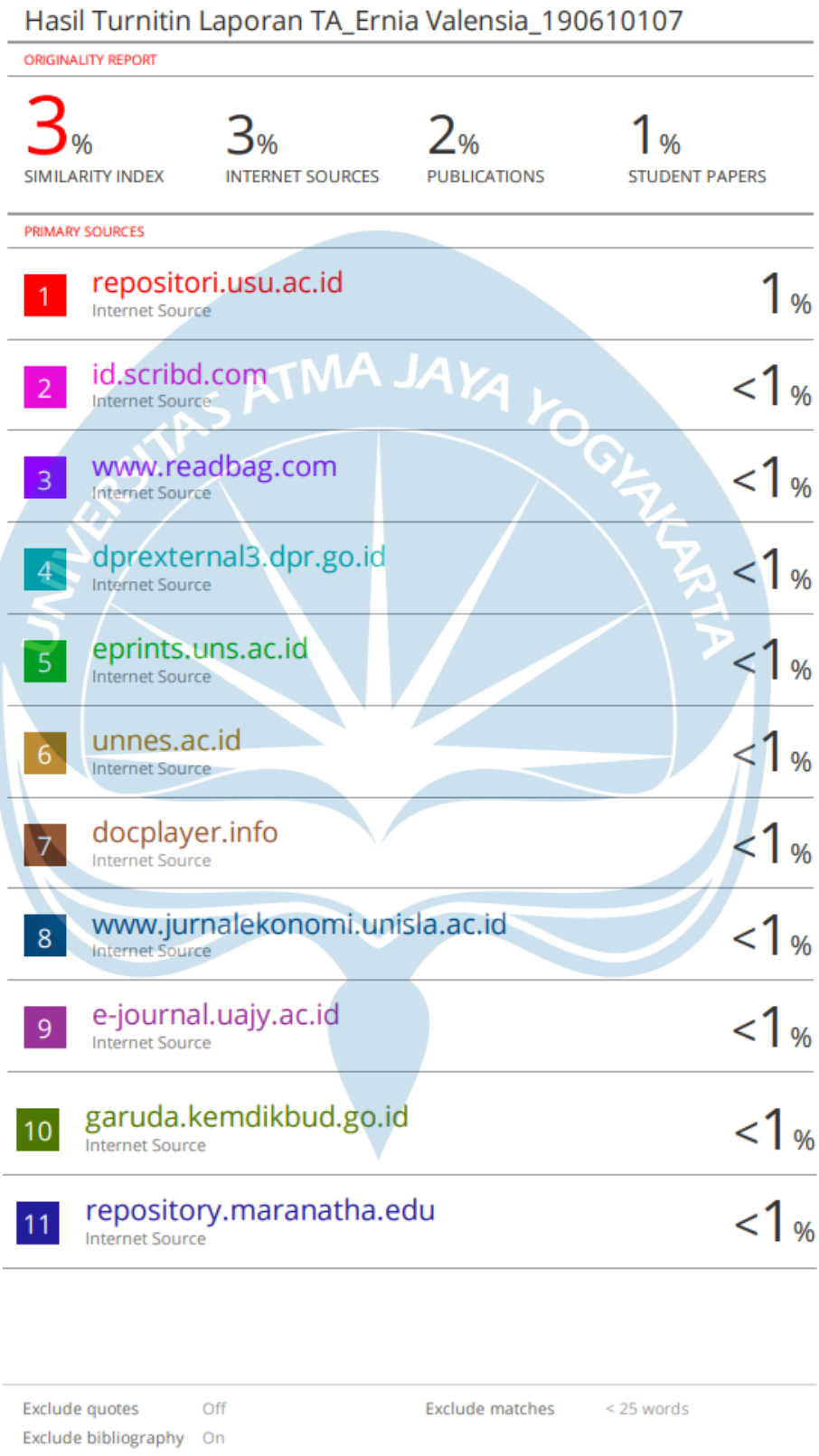
Lampiran 12. Data Stok dan Penjualan Bulan Januari

No	Nomor Polisi	Merk	Tipe	Tahun	Warna	Harga Pokok	Waktu Penerimaan	Sold atau Belum	Harga Jual	Waktu Terjual	Waktu Tunggu di Showroom (Hari)	Keuntungan
1	BM 26xx HK	Honda	BEAT N CW FI	2018	Hitam	Rp 10,420,000	12-Des-22					
2	BM 45xx HE	Honda	SUPRA X 125 FI	2015	Hitam	Rp 8,220,000	27-Nov-22	Sold	Rp 13,620,000	06-Jan-23	40	Rp 5,400,000
3	BM 60xx HO	Honda	SUPRA X 125 FI JRI	2021	Merah Hitam	Rp 14,000,000	23-Mei-22					
4	BM 66xx HF	Yamaha	VIXION ADVAN	2015	Biru	Rp 15,230,000	31-Okt-22					
5	BM 61xx HJ	Yamaha	VIXION NEW	2018	Merah Hitam	Rp 14,000,000	22-Des-22					
6	BM 66xx HK	Honda	BEAT	2018	Putih	Rp 12,500,000	04-Nov-22	Sold	Rp 14,000,000	13-Jan-23	70	Rp 1,500,000
7	BM 44xx RP	Honda	SUPRA HELM-IN	2013	Hijau Hitam	Rp 6,800,000	02-Des-22	Sold	Rp 8,500,000	26-Jan-23	55	Rp 1,700,000
8	BM 56xx RT	Yamaha	VIXION ADVAN	2015	Merah Putih	Rp 13,800,000	07-Okt-22					
9	BM 45xx HE	Honda	SUPRA X 125 FI	2015	Hitam	Rp 8,220,000	15-Des-22					
10	BM 36xx HM	Honda	SUPRA X 125	2019	Merah Hitam	Rp 13,000,000	04-Des-22					
11	BM 28xx HL	Honda	BEAT N CW FI ISS	2019	Biru	Rp 12,500,000	27-Nov-22					
12	BM 44xx HM	Honda	BEAT N CW FI CBS	2019	Merah Hitam	Rp 12,300,000	21-Des-22					
13	BM 63xx HJ	Honda	BEAT CBS	2018	Hitam	Rp 11,800,000	03-Des-22					
Total Keuntungan												Rp 8,600,000

Lampiran 13. Data Stok dan Penjualan Bulan Februari

No	Nomor Polisi	Merk	Tipe	Tahun	Warna	Harga Pokok	Waktu Penerimaan	Sold atau Belum	Harga Jual	Waktu Terjual	Waktu Tunggu di Showroom (Hari)	Keuntungan
1	BM 26xx HK	Honda	BEAT N CW FI	2018	Hitam	Rp 10,458,000	12-Des-22					
2	BM 59xx HK	Honda	BEAT N CW FI ISS	2018	Magenta Hitam	Rp 9,200,000	31-Jan-23					
3	BM 44xx HM	Honda	BEAT N CW FI SPORTY	2019	Hitam	Rp 10,540,000	03-Jan-23					
4	BM 60xx HN	Honda	SUPRA X 125 FI CW	2020	Merah Hitam	Rp 12,300,000	25-Jan-23	Sold	Rp14,800,000	28-Feb-23	34	Rp 2,500,000
5	BM 66xx HC	Honda	VARIO 125 CW FI	2012	Merah	Rp 6,670,000	06-Jan-23					
6	BM 66xx HF	Yamaha	VIXION ADVAN	2015	Biru	Rp 15,230,000	31-Okt-22	Sold	Rp20,560,000	09-Feb-23	101	Rp 5,330,000
7	BM 61xx HJ	Yamaha	VIXION NEW	2018	Merah Hitam	Rp 14,000,000	22-Des-22					
8	BM 60xx HO	Honda	SUPRA X 125 FI JRI	2021	Merah Hitam	Rp 14,000,000	23-Mei-22					
9	BM 45xx HE	Honda	SUPRA X 125 FI	2015	Hitam	Rp 8,220,000	15-Des-22					
10	BM 36xx HM	Honda	SUPRA X 125	2019	Merah Hitam	Rp 13,000,000	04-Des-22					
11	BM 28xx HL	Honda	BEAT N CW FI ISS	2019	Biru Putih	Rp 12,500,000	27-Nov-22					
12	BM 44xx HM	Honda	BEAT N CW FI CBS	2019	Merah Hitam	Rp 12,300,000	21-Des-22					
13	BM 56xx RT	Yamaha	VIXION ADVAN	2015	Merah Putih	Rp 13,800,000	07-Okt-22	Sold	Rp20,780,000	06-Feb-23	122	Rp 6,980,000
14	BM 63xx HJ	Honda	BEAT CBS	2018	Hitam	Rp 11,800,000	03-Des-22					
15	BM 62xx HK	Honda	BEAT CBS	2018	Putih	Rp 11,500,000	30-Jan-23					
16	BM 25xx RV	Honda	BEAT RI CW	2013	Biru Putih	Rp 7,400,000	01-Feb-23	Sold	Rp 8,500,000	20-Feb-23	19	Rp 1,100,000
17	BM 21xx RO	Yamaha	VEGA ZR	2011	Putih	Rp 5,200,000	05-Feb-23	Sold	Rp 6,000,000	17-Feb-23	12	Rp 800,000
18	BM 68xx HJ	Honda	VARIO	2018	Hitam	Rp 13,600,000	06-Feb-23	Sold	Rp17,000,000	28-Feb-23	22	Rp 3,400,000
Total Keuntungan												Rp12,310,000

Lampiran 14. Hasil Cek Turnitin



Hasil Turnitin Laporan TA_Ernia Valensia_190610107

ORIGINALITY REPORT

3%	3%	2%	1%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repositori.usu.ac.id Internet Source	1%
2	id.scribd.com Internet Source	<1%
3	www.readbag.com Internet Source	<1%
4	dprexternal3.dpr.go.id Internet Source	<1%
5	eprints.uns.ac.id Internet Source	<1%
6	unnes.ac.id Internet Source	<1%
7	docplayer.info Internet Source	<1%
8	www.jurnalekonomi.unisla.ac.id Internet Source	<1%
9	e-journal.uajy.ac.id Internet Source	<1%
10	garuda.kemdikbud.go.id Internet Source	<1%
11	repository.maranatha.edu Internet Source	<1%

Exclude quotes	Off	Exclude matches	< 25 words
Exclude bibliography	On		

UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA